

**【現代風“組織一丸”マネジメント】シリーズ**

**叱るに叱れなくなった人材の“活用”法！**

難しい人間関係の基本的な部分を見るための『まねじめんと』

**【益々難しくなる“人材”教育】**

最近では、若手従業員の“指導”と言えば、“腫れ物に触る”かのような“慎重”さで取り組む企業が増えたようです。『下手をすると訴えられるから、叱るに叱れない』と言われる管理者さえおられます。

その上、傾向として、厳しく育てられた経験のない人材が増え、人材指導は益々混迷を深めていると言えるかも知れません。

**【逆に人材の技能は高度化している？】**

しかし逆に、たとえば英語力やパソコン活用能力等の分野で、以前では考えられなかった程ハイレベルにある人材も、決して少なくありません。

また“ボランティア活動”などで、思わぬ技能や人脈を身に付けている人材も、想像以上に多いのです。

**【どうすれば“戦力化”できるか】**

一方で“扱いにくい”とされ、他方で“技能豊かな”人材を、企業で活かすには、どのような指導や教育を行えば良いのでしょうか。

そんな難題に対する“一つの答”に到達された経営者がおられます。

**【ふと出会った“できる”従業員】**

その経営者の方は、ホームセンターの買い物に対応してくれた“店員の対応”から、大きなヒントを得たと言われます。しかも、その店員には“プロ”意識に留まらず、まるで“経営者”のような発想さえあったそうなのです。

そしてその背景には、店独特の“指導”方針があり、その経営者は、今、同様の方針の導入を検討されているのです。

**【半世紀程前と似ている？】**

考えてみれば今の状況は、戦後の日本で、新しい知識や感覚に富んだ若者が、ビジネスをリードした時期に似ているかも知れません。しかも、“権利意識”に目覚めた若手と、なかなか古い“しきたり”から抜け出せない管理者層との対照的な関係も、どことなく当時と似通っているのです。

**【ご希望者にはレポートを差し上げます！】**

そうだとすれば、確かに、当時の人材活用法が、大いに参考になり得るかも知れません。さて、それはどのような方法なのでしょうか。定期購読(有料)希望者には当レポートの完全版を毎月お送りしますので、ご一報ください。



企業を外から見れば、つまり顧客や取引先の視点に立てば、企業の実力は直接に接する“従業員の実力”に他なりません。どんなに経営陣が高度でも、現場のレベルが追い付かないと、信用もチャンスも獲得できないかも知れないのです。

そのため今も“従業員指導”は経営の中核課題なのですが、最近は益々指導が難しくなる傾向があります。以前のように、従業員が従順ではなくなったようだからです。では、どうすべきなのでしょうか。

少数精鋭でビジネスに取り組む皆様に、現代的な“人”マネジメントの視点から、重要なニュースやノウハウをお届けする月例『経営さぶりめんとニュース』にご意見やご感想をお寄せください！

**行政書士・社会保険労務士へんみ事務所**

TEL : 022-292-2351

FAX : 022-292-2352

URL : <http://www.henmi-adm.jp/>

わたくしたちは、“ヒト”に関する重要課題の提言を通じて、皆様方の経営をご支援申し上げます！